

LE PRIX AFFICHÉ N'EST PAS LE PRIX FINAL

— Les méthodes pour négocier un bien
immobilier même sans expérience —



ÉCONOMISEZ DES MILLIERS D'EUROS AVANT DE SIGNER

Négocier sans stress • Éviter les erreurs coûteuses

Grégory Corsu

Fondateur du site Vie de marchand de biens

LE PRIX AFFICHÉ N'EST PAS LE PRIX FINAL

Les méthodes pour négocier un bien immobilier
même sans expérience

Tous droits réservés. Toute autre utilisation, reproduction, diffusion, publication ou retransmission du contenu est strictement interdite sans autorisation préalable écrite du détenteur des droits d'auteur

« Négocier, ce n'est pas insister sur un chiffre. C'est comprendre une situation. »

Un mot avant de commencer

Je n'ai pas appris à négocier dans un livre.

J'ai appris en multipliant les visites, les offres, les refus, et parfois les erreurs — opération après opération, achat après achat, jusqu'à comprendre ce qui fonctionne vraiment et ce qui braque un vendeur en une phrase.

Je suis marchand de biens, actif en Île-de-France, et évaluateur immobilier certifié. Ce double regard — celui qui négocie sur le terrain, et celui qui est formé à estimer la valeur réelle d'un bien — m'a appris une chose simple : le prix affiché n'est jamais qu'un point de départ.

Au fil de mes propres achats personnels et de mes projets de marchand de biens, j'ai fini par remarquer un même schéma qui revenait, presque chaque fois : ce n'est jamais le hasard qui fait baisser un prix. C'est la préparation, le bon moment, et la capacité à comprendre ce que le vendeur ne dit pas.

J'ai vu des acheteurs payer plein tarif un bien qu'ils auraient pu négocier de plusieurs milliers d'euros — simplement parce qu'ils ne savaient pas quand parler, ni comment. Et j'ai vu d'autres acheteurs, sans plus d'expérience, obtenir des baisses importantes parce qu'ils avaient compris une chose essentielle : négocier, ce n'est pas insister sur un chiffre, c'est comprendre une situation.

J'ai voulu rassembler dans ce livre tout ce que l'expérience terrain m'a appris, pour que vous n'ayez pas à passer par les mêmes erreurs avant de savoir négocier efficacement.

Que vous achetiez votre première résidence ou votre dixième opération, la méthode reste la même.

— *Greg*

Ceci est un extrait. Le nombre de pages affichées est limité.

Sommaire

PARTIE 1

Les fondations du négociateur

Introduction

- Chapitre 1 — La négociation commence avant la visite
- Chapitre 2 — Les principes fondamentaux de la négociation
- Chapitre 3 — Avant de faire une offre - analyser le bien
- Chapitre 4 — Le prix comme conséquence, jamais comme combat
- Chapitre 5 — Le prix n'est pas un chiffre — c'est un signal psychologique
- Chapitre 6 — La négociation au service de la rentabilité

PARTIE 2

Comprendre le vendeur

- Chapitre 7 — Comprendre la motivation réelle et savoir détecter l'urgence
- Chapitre 8 — Profils psychologiques de vendeurs
- Chapitre 9 — Gérer l'ego du vendeur

PARTIE 3

La visite qui prépare la négociation

- Chapitre 10 — L'ancrage psychologique dès la visite
- Chapitre 11 — Ce qu'il ne faut jamais dire en visite
- Chapitre 12 — La checklist vendeur
- Chapitre 13 — Choisir un seul argument fort

PARTIE 4

Faire accepter une offre

- Chapitre 14 — Structure d'une négociation

- Chapitre 15 — L'art d'une offre écrite
- Chapitre 16 — Le financement bancaire
- Chapitre 17 — Quand le vendeur a déjà refusé plusieurs offres

PARTIE 5

Négocier avec des intermédiaires

- Chapitre 18 — Négocier avec un agent immobilier ou en direct vendeur
- Chapitre 19 — Comprendre les agents immobiliers pour mieux négocier

PARTIE 6

La méthode signature

- Chapitre 20 — La Méthode C.L.A.I.R.E

PARTIE 7

Techniques de négociation avancées

- Chapitre 21 — 15 techniques de négociation

PARTIE 8

Niveau expert

- Chapitre 22 — Quand ne pas négocier
- Chapitre 23 — Spécial marchand de biens — Négocier plus que le prix
- Chapitre 24 — Spécial marchand de biens — Obtenir l'accord du vendeur
- Chapitre 25 — Histoires et anecdotes d'investisseurs

Conclusion

Comment utiliser ce livre

Vous pouvez lire cet ouvrage du début à la fin, c'est la lecture la plus complète, et celle que je recommande si vous découvrez la négociation immobilière.

Mais si une négociation est déjà en cours ou imminente, voici comment aller directement à l'essentiel selon votre situation :

- Futur acheteur (résidence principale ou secondaire) → Parties 1 à 4
- Investisseur locatif → Parties 1, 2, 4 et 6
- Marchand de biens → Parties 6, 7, 8 (chapitres 23 et 24 en priorité)
- Vous avez une visite dans les prochains jours → Partie 3 et la Fiche terrain C.L.A.I.R.E

Vue d'ensemble du livre

- Partie 1 — Les fondations du négociateur : ce qui se joue avant même de parler de prix
- Partie 2 — Comprendre le vendeur : pourquoi il vend, et ce que cela change pour vous
- Partie 3 — La visite qui prépare la négociation : ce que vous observez et dites avant l'offre
- Partie 4 — Faire accepter une offre : structurer et sécuriser votre proposition
- Partie 5 — Négocier avec des intermédiaires : agents immobiliers et vendeurs directs
- Partie 6 — La méthode signature : C.L.A.I.R.E, le cœur de la méthode
- Partie 7 — Techniques de négociation avancées : 15 techniques nommées et détaillées
- Partie 8 — Niveau expert : quand ne pas négocier, et le cas spécifique des marchands de biens

Un tableau récapitulatif des 15 techniques (page 222) vous permet d'identifier en un coup d'œil la technique adaptée à chaque profil de vendeur — utile pour une consultation rapide, une fois la méthode acquise.

Avant de commencer une question légitime

Si vous vous demandez si négocier, c'est manipuler — la réponse est non.

Négocier, c'est chercher un accord juste entre deux parties qui n'ont pas toujours la même information. Le vendeur connaît son bien et ses contraintes mieux que vous.

Vous, en revanche, savez observer, comparer et structurer une offre. Ce livre vous donne les outils pour combler cet écart — pas pour tromper qui que ce soit.

Vous retrouverez d'ailleurs un chapitre entier consacré à l'éthique de la négociation (Partie 7), juste avant les techniques les plus avancées.

Gardez-le en tête tout au long de votre lecture : une bonne négociation laisse les deux parties satisfaites de leur décision, pas seulement l'une d'elles.

PARTIE 1

Les fondations du négociateur

Pourquoi la négociation fait la différence

La négociation comme avantage concurrentiel

La négociation immobilière détermine souvent la rentabilité d'une opération. Pourtant, beaucoup d'investisseurs l'abordent de manière instinctive, sans méthode claire. Ils se concentrent sur le prix affiché, alors que la véritable négociation se joue ailleurs : dans la compréhension du vendeur, de sa situation et de ses motivations.

Il n'existe pas de recette magique. Certains vendeurs ne sont pas immédiatement ouverts à la négociation, et toutes les offres ne sont pas acceptées dès le premier échange. La négociation est rarement un événement isolé : c'est souvent un processus qui se déroule en plusieurs étapes. Bien menée, elle permet de transformer le temps en un véritable levier pour l'acquéreur patient et préparé.

Imaginez la scène : vous visitez un bien à fort potentiel. Vous formulez votre offre. Le vendeur l'examine, réfléchit quelques secondes... puis l'accepte.

L'accord se fait sans tension inutile, sans bras de fer épuisant. Vous repartez avec la certitude d'avoir conclu une opération cohérente, tandis que le vendeur a le sentiment d'avoir pris une décision juste.

Dans la réalité, la plupart des négociations immobilières sont plus complexes : offres refusées, incompréhensions, blocages émotionnels ou concessions mal maîtrisées.

La négociation efficace n'est pas un talent réservé à quelques profils particuliers. C'est une compétence que l'on peut apprendre, pratiquer et perfectionner.

L'erreur du débutant : croire que tout se joue sur le prix

Ce livre ne se limite pas à l'objectif de faire baisser un prix. Il explore la mécanique réelle de la négociation immobilière : comprendre les motivations humaines, analyser les situations avec méthode et structurer des offres avec de fortes chances de succès.

La négociation professionnelle n'est ni agressive ni opportuniste. Elle repose sur la préparation, la psychologie et la stratégie.

Que vous soyez débutant ou déjà actif dans l'investissement immobilier, vous découvrirez un système clair pour :

- identifier la véritable motivation d'un vendeur et anticiper ses réactions
- construire des offres solides et convaincantes, y compris en dessous du prix affiché
- utiliser des leviers de persuasion pour dépasser les blocages

- sécuriser vos acquisitions tout en optimisant la valeur de chaque opération

Chaque chapitre privilégie l'application concrète : méthodes éprouvées, exemples réels, scripts et stratégies directement utilisables sur le terrain.

La meilleure négociation est celle qui devient évidente pour les deux parties. Lorsque le vendeur signe, il ne doit pas avoir le sentiment de perdre, mais celui d'avoir pris une décision cohérente. C'est cette dynamique que vous allez apprendre à créer.

Pour maîtriser cette dynamique, il faut d'abord comprendre un principe fondamental : la négociation commence bien avant la première discussion sur le prix. C'est ce principe qui servira de fondation à tout le reste du livre.

La négociation commence avant la visite

Le mythe du « bon négociateur »

Beaucoup imaginent encore la négociation comme un rapport de force : on argumente, on insiste, on tente de convaincre. Dans l'immobilier, et surtout pour un investisseur, cette approche est rarement efficace.

Un vendeur sous pression se crispe. Il cherche à se protéger, pas à coopérer.

Le résultat ? Objections, rigidité sur le prix, et parfois rupture pure et simple de la discussion.

Le véritable pouvoir d'un négociateur ne réside pas dans ses paroles, mais dans ce qu'il prépare et le cadre qu'il installe avant même d'évoquer une offre. Un négociateur efficace observe, écoute et comprend avant d'agir. Il influence la perception du vendeur en amont, de sorte que l'offre, lorsqu'elle arrive, paraît logique et naturelle.

Souvent, ce qui fera pencher la balance n'est pas un argument supplémentaire sur le prix ou les caractéristiques du bien, mais la perception de sérieux, de préparation et de clarté que vous avez déjà installée avant même de parler chiffres.

Un vendeur réagit bien plus à votre posture qu'à vos mots. Il cherche avant tout à ne pas perdre, plutôt qu'à maximiser un montant.

Une décision acceptée volontairement est toujours plus solide qu'une décision arrachée.

Votre rôle n'est donc pas de convaincre, mais de créer un cadre dans lequel accepter votre offre devient le choix évident.

Pour que cette posture fonctionne, il est essentiel de préparer chaque visite en amont, en réfléchissant à vos objectifs et à la manière dont vous aborderez le vendeur.

Avant la visite : préparer le terrain

La négociation ne commence pas au moment où vous posez votre offre. Elle commence bien avant, dès que vous réfléchissez à votre stratégie.

Avant chaque visite, prenez le temps de définir votre prix cible et votre prix maximum, ainsi que les concessions possibles et les conditions que vous souhaitez voir acceptées.

Il est également crucial d'anticiper le profil du vendeur. Est-il pressé, méfiant, affectif ou rationnel ? Préparer quelques questions ouvertes vous permettra de comprendre sa situation et ses motivations.

Ces questions sont vos outils pour poser le cadre avant de parler chiffres, et elles vous donneront de précieuses informations sur la manière de présenter votre offre.

À ce stade, vous ne cherchez pas à obtenir un prix bas. Vous cherchez à comprendre le vendeur, ses contraintes et son fonctionnement. Tout ce travail de préparation sera votre véritable avantage lorsqu'il s'agira de négocier.

Poser le cadre avant le prix

Imaginez un vendeur qui reçoit plusieurs acheteurs. Certains parlent immédiatement du prix, d'autres critiquent le bien. Le négociateur expérimenté, lui, ne commence pas par les chiffres. Il commence par poser des questions pour comprendre la situation.

La raison est simple : dans une négociation immobilière, comprendre la situation du vendeur est souvent plus important que parler du prix.

EXEMPLE

« Qu'est-ce qui vous a décidé à vendre maintenant ? »

« Si la vente se faisait rapidement, qu'est-ce que cela changerait pour vous ? »

« Avez-vous déjà reçu d'autres offres ? »

Le vendeur se met alors à parler, à expliquer sa situation et parfois ses contraintes. Sans s'en rendre compte, il donne lui-même des informations très utiles sur ce qui est réellement important pour lui. Le prix n'a pas encore été évoqué, mais les bases de la négociation sont déjà posées.

Lorsque l'on envisage d'acheter un bien immobilier, comprendre la situation du vendeur est en effet une étape essentielle. Ces informations peuvent être obtenues directement auprès du vendeur, mais aussi auprès de l'agent immobilier.

Voici quelques questions pratiques que vous pouvez poser pour mieux comprendre les motivations du vendeur et préparer votre offre :

- Pourquoi le vendeur souhaite-t-il vendre son bien ? Connaître sa situation permet souvent de savoir s'il est pressé ou non de vendre
- Depuis combien de temps le bien est-il en vente ? En général, plus un bien reste longtemps sur le marché, plus la marge de négociation peut être importante
- Y a-t-il déjà eu une baisse de prix ? Si oui, quel était le prix de départ ? Cette information permet de savoir si le vendeur a déjà revu ses attentes à la baisse. Un

Les pages 13, 14 et 15 ne sont pas incluses dans cet échantillon.

tranquillement, vous écoutez, vous adaptez votre discours. Vous cherchez à comprendre l'autre sans dévoiler votre propre position.

Au fond, bien négocier, ce n'est pas parler plus fort ou poser des questions plus directes. C'est savoir poser les bonnes questions, au bon moment, de la bonne manière.

Parce que ce ne sont pas toujours les réponses qui font la différence... mais la façon dont vous les obtenez.

Négocier ou encadrer la décision

Il existe une différence fondamentale entre négocier et encadrer. Négocier consiste à défendre une position, souvent au prix d'une confrontation d'arguments. Encadrer consiste à structurer la décision du vendeur pour rendre votre offre évidente et facile à accepter.

Encadrer réduit la résistance, permet au vendeur de garder le sentiment de contrôle et facilite l'adhésion volontaire.

Mais que faire lorsque le vendeur adopte un comportement plus direct ou exigeant ? Voici comment réagir face à un profil dominant.

Au lieu de dire : « *Je ne peux pas payer plus que ce montant* », vous pourriez expliquer :

« *Voilà comment je peux sécuriser la vente, respecter vos délais et éviter toute complication. Voyons maintenant si cela correspond à vos attentes.* »

Le message implicite est clair : vous proposez une solution, pas un combat. Et c'est cette approche qui transforme une simple visite en négociation structurée.

POINTS CLÉS À RETENIR

La négociation commence bien avant la visite. La préparation, l'observation et la posture sont plus puissantes que les arguments eux-mêmes.

Les questions ouvertes permettent au vendeur de révéler ses motivations et contraintes.

Encadrer la décision plutôt que négocier réduit la résistance et facilite l'adhésion.

L'idée est d'aborder chaque visite avec un avantage stratégique, sans parler encore de prix ni de détails techniques complexes : en réalité, la négociation a déjà commencé avant même que l'échange ne débute.

Les pages 17 à 257 ne sont pas incluses dans cet échantillon.